

Numer 4 (12 września 2007) – www.nlpmagazine.pl



NLP MAGAZINE

INTERNETOWY MAGAZYN ROZWOJU OSOBISTEGO



Przekroczyć barierę nie-możliwego

Mirosława Chlebowska

NOWY DZIAŁ





**Witam Cię
serdecznie!**

Jest pewna ważna cecha, którą posiadają wszyscy wielcy ludzie oraz wszystkie rzeczy, które uznajemy za kultowe. Tą cechą jest systematyczność. Wydając czwarty już numer, zarówno sobie, jak i Tobie, drogi Czytelniku, dajemy właśnie świadectwo systematyczności.

Dziś premiera nowego działu o nazwie Unique Lifestyle. Będzie to dział – najogólniej mówiąc – o tym, jak sprawić, by Twoje życie było wyjątkowe. Poprowadzą go Kacper Korzeniewski i Mateusz Jarosiewicz.

W niniejszym numerze dostajesz też całą gamę świetnych technik NLP. Dziś również poznasz sztukę zadawania mądrych pytań w pierwszej części kursu pod tym właśnie tytułem.

Jak zwykle dziękuję Redakcji niniejszego numeru za pracę.

Redaktor naczelny NLP Magazine
Jakub Woźniak

**„Bogatym nie jest
ten, kto posiada, lecz
ten, kto daje.”**

Jan Paweł II



Technika białego ekranu

Usuń stres przed przyszłością – str. 20

NLP Magazine – numer 4 (12 września 2007)
www.nlpmagazine.pl

SPIS TREŚCI

Neurotricks.....3

PODSTAWY NLP

Jakub Woźniak

**Marionetki i sznurki, czyli o
wolności emocjonalnej4**

Mirosława Chlebowska

**Przekroczyć barierę nie-
możliwego7**

Marcin „Heardy” Machnik

**Jedna z najlepszych znanych
strategii na unikanie błędów10**

UNIQUE LIFESTYLE

Kacper Korzeniewski

**Kobiety Wilkołaki na ulicach
polskich miast14**

Mateusz Jarosiewicz

**Błyskawiczny Coaching
Skutecznego Działania.....17**

NLP W PRAKTYCE

Jakub Woźniak

Technika białego ekranu.....20

Jakub Woźniak

**Sztuka zadawania mądrych
pytań (kurs, cz.1)21**

PRZEKONANIE MIESIĄCA

**To, co myślisz o świecie, nie
jest samym światem.....24**

INNE

Ciekawostki25

REDAKCJA NLP MAGAZINE

Redaktor naczelny

Jakub Woźniak

jakubwozniak@poczta.fm

Logo

Paweł „Paul” Lebda

Strona internetowa

Ola Łączek

Reklama i promocja

Adrian „Alvaro” Zwierchowski

Redaktorzy merytoryczni

Marcin „Heardy” Machnik

Kacper Korzeniewski

Mirosława Chlebowska

Mateusz Jarosiewicz

NEUROTRICKS

Sztuczki z mózgiem, które ułatwiają życie

Chcieć znaczy nie mieć

Gdy swoim dialogiem wewnętrznym mówisz do siebie np. „Chcę być szczęśliwy” albo „Chcę się wyluzować” – warto, abyś wiedział, jakie przynosi to konsekwencje. Słowo „chcieć” wyraża nie tylko Twoje pragnienie, ale również informuje Cię (a właściwie Twoją podświadomość), że nie posiadasz tego, czego chcesz. Zatem mówiąc do siebie: „Chcę się wyluzować” – stwierdzasz, że nie jesteś wyluzowany. Bo gdybyś był, chciałbyś się wyluzować? Nie, bo nie musiałbyś.

Rada jest prosta. Zamiast mówić „chcę” mów „wybieram”. Dialog i związane z nim uczucia zmieniają się diametralnie: „Wybieram bycie szczęśliwym”. „Wybieram luz”.

Usuń frustrację

Frustracja to uczucie, które zazwyczaj rzadko sobie uświadamiamy. Pojawia się ono wtedy, gdy nie możemy osiągnąć tego, co chcemy, i jednocześnie nadal pozostajemy aktywni i czujemy się odpowiedzialni za rezultaty. Frustracja często jest zaliczana do „złych” emocji, jednak należy pamiętać, że jest ona cenną informacją, że coś należy zmienić w swoim zachowaniu. Dobrze, jeśli trwa krótko i jest pomostem do innych uczuć. Jeśli trwa dłużej, może wpływać niekorzystnie.

Aby poradzić sobie z frustracją, można ją np. zmienić na rozczarowanie. Rozczarowanie jest biernym uczuciem, które pojawia się, gdy nie dostaliśmy tego, co chcieliśmy i jednocześnie rezygnujemy ze starań. Rozczarowanie pozwala zapomnieć o celu i zająć się innymi sprawami.

Frustrację można też zmienić (jeśli chcesz jednak osiągnąć cel) w cierpliwość – to miarowe uczucie o wolnym tempie jest przydatne, gdy nie możesz przyspieszyć realizacji celu, gdyż leży to poza Twoimi możliwościami (np. początek wakacji).

Frustracja, ponieważ niesie ze sobą informację, że to, co robisz, nie działa, może być również przekształcona w kreatywność i nadzieję. Te stany pozwolą Ci odkryć nowe sposoby dotarcia do upragnionego celu i jednocześnie odzyskać spokój ducha.

To tylko niektóre sposoby. Testuj i baw się nimi.

Kreskówki a kasowanie problemów

Jeśli masz jakiś tzw. problem – poznaj nową metodę na to, by nabrać do niego zdrowego dystansu.

Na pewno znasz wiele postaci z kreskówek. Wybierz jedną – taką, którą uważasz za najśmieszniejszą. Pamiętaj jej głos i wygląd? To super.

Wyobraź sobie, że postać z kreskówki opowiada o Twoim największym problemie. Niech mówi swoim rozbijającym, przykładowo sepleniącym głosem: „Masssss strasssna depreche, no mówię Ci, jest strassssna”. Dodaj do tego odpowiednią „grę aktorską” swojej postaci. Efekt murowany. Celem tej techniki jest to, byś po prostu wybuchł śmiechem, gdy słyszysz o swoim problemie.

Marionetki i sznurki

Czyli o wolności emocjonalnej



Sznurki to pewna metafora. Sznurek wchodzi w czyjeś ciało i tkwi w nim, zakończony haczykiem. Podchodzi ktoś inny, pociąga za sznurek, a jego właściciel odczuwa ból (lub złość, uraz itd.). Gdy ktoś posiada wiele sznurków – jest marionetką. Wszyscy mają kontrolę nad jej samopoczuciem.

Jakub Woźniak

W NLP używamy tej metafory, by zobrazować to, jak ktoś uzależnia swój nastrój od tego, co dzieje się w otoczeniu. Na przykład: „Ta pogoda mnie dobija”, „Józek mnie wkurzył” albo „Tamte wspomnienia sprawiają, że robi mi się słabo” – to lingwistyczne odzwierciedlenia sznurków.

Sznurek w wersji słownej to nic innego, jak kategoria znana z lingwistycznego metamodelu - przyczyna-skutek:

X sprawia, że Y
X powoduje Y
Jeśli X, to Y...

Gdzie X jest bodźcem, a Y uczuciem.

Na pewno znasz jakieś marionetki. Marionetki mówią innym, jak mają się zachowywać i czego nie wolno robić, gdyż każde odstępstwo od wytycznych kończy się złym samopoczuciem marionetki. Przy niektórych nie wolno się uśmiechać, gdyż odbiorą to jako zniewagę, przy innych nie wolno kaszleć, bo się denerwują. Są też tacy, przy których nie wolno przekląć, bo się oburzają, ani wspomnieć o jakimś wydarzeniu z przeszłości, bo zaraz popadną w depresję.

Los marionetek bywa smutny. Ludzie uciekają od nich, gdyż czują, że ich wolność jest ograniczana. Marionetki usilnie próbują ustawić innych pod swoje dyktando lub uciekają od kontaktów z innymi, gdyż często kończą się one awanturami lub upokorzeniem.

Znasz być może jakieś sytuację, w której w Twoim życiu górę biorą emocje, jakich nie chcesz. Być może nadszedł już czas, by ten sznurek zerwać...? Jak? O tym zaraz...

Władcy marionetek

Swój nastrój można uzależnić od wielu rzeczy. Wyróżniłem trzy główne grupy władców marionetek, które „pociągają za sznurek”. Oto one.



Inni ludzie

Jesteśmy szczególnie wrażliwi na bliskie nam osoby. Mówimy, że „coś nas łączy” z tą czy inną osobą. Że tworzymy z kimś więź lub, że łączy nas nić sympatii. To kolejne metafory sznurków. Sznurków, za które ktoś może pociągnąć. I „zranić” w sensie emocjonalnym. Aktywatorem zranienia jest zachowanie, które uznajemy za złe. Niektórzy nawet uogólniają ten proces i mówią o „wysysaniu energii”, „złym wpływie”, „toksycznej osobowości” lub, że ktoś jest „energetycznym wampirem”. Jeśli ktoś używa takich metafor – najczęściej jest to oznaką tego, że łączy go z tą osobą gruby sznurek.

Zjawiska i sytuacje

To druga grupa władców. Mówi się o niekorzystnym wpływie pogody, czyli o meteoropatii. Jeśli ktoś uzależnia swój nastrój od pogody, wtedy jest zdany na ślepy los, a całe życie jest dla niego emocjonalnym rollercoasterem. Podobnie żyją ludzie, którzy uzależniają się od innych losowych czynników: „Jak mi nie oddasz mojej książki, to się wkurzę!” – to brzmi jak niezły plan. Podobnie: „Jeśli ona powie >>nie<<, to załamie się nerwowo”.

Przeszłe zdarzenia

Przeszłe zdarzenia nie istnieją tu i teraz – są jedynie przywoływane w teraźniejszości w naszych głowach w postaci obrazów, dźwięków i odczuć cielesnych. Te reprezentacje również „powodują”, że czujemy się w określony

sposób. Ludzie często pozwalają sobie na to, żeby ich przeszłość wpływała na nich w teraźniejszości. Jeśli wpływ jest pozytywny – może być. Gorzej, jeśli nie jest.

Przy niektórych nie wolno się uśmiechać, gdyż odbiorą to jako zniewagę, przy innych nie wolno kaszleć, bo się denerwują.

Marionetka która uciekła lalkarzowi

Być może i Ty zauważyłeś u siebie jakieś sznurki i być może chciałbyś się ich pozbyć. Korzyści są oczywiste. Wolność emocjonalna, lepsze panowanie nad sobą i sytuacją. Zamiast unikać pewnych sytuacji,

po prostu miną one niezauważone.

Mentalne nożyce do cięcia sznurków

Jest kilka sposobów pozbycia się sznurków. Opowiem Ci tylko o tych trzech najważniejszych, które są najprostsze i najskuteczniejsze.

1. Wycofanie się

Siedzisz na przyjęciu, jest dobra atmosfera, a tu nagle ktoś dopiekl Ci do żywego. Zapada niezręczna cisza a Twoja twarz pokrywa się rumieńcem. Jesteś w fatalnym nastroju. A to oznacza, że możesz nie podjąć najlepszych dla siebie decyzji. Czasem dobrą opcją jest po prostu wycofać się i ochłonać. Przeproś gości i wyjdź do toalety. Tam pozbieraj myśli, weź kilka głębszych oddechów i wyluzuj się.

2. Przeniesienie koncentracji

Stoisz w korku. Nic nie wskazuje na to, że ruszysz dalej. A tu nagle Twoja narzeczona zaczyna być niemiła. Wybucho awantura o pierdoły. Ciągłe robi Ci wyrzuty. Oskarża Cię o najgorsze rzeczy. Krzyczy. Innymi słowy: pociąga za sznurek. Nie ma ucieczki. Co teraz? Przenieś koncentrację na inny punkt. Skup się na przykład na rejestracji samochodu stojącego przed Tobą, usłysz warkot silników innych aut i poczuć się

wygodnie w swoim siedzeniu. Nagle łamiesz ciąg przyczynowo-skutkowy i czujesz się inaczej.

3. Wizualizacja

Ta metoda jest dla sznurków, które naprawdę nie dają Ci spokoju. Znajdź dla siebie kilka chwil, wyłącz telefon, zamknij się w pokoju i odpręż się. Stań tak, by mieć przed sobą parę metrów wolnej przestrzeni. Oczami wyobraźni zobacz stojącą przed Tobą osobę (lub obraz niemiłego wspomnienia czy też problematycznej sytuacji), która „powoduje” u Ciebie różne nieładne stany emocjonalne. Zobacz, co łączy Cię z tą osobą. Ludzie różnie wizualizują sznurki. Zwróć baczną uwagę na to, z jakiej części ciała wychodzi Twój sznurek i do jakiej części ciała jest podłączony u tamtej osoby. Spójrz, jaki ma kolor. Jakie uczucia, których chcesz się pozbyć, łączą Cię z tą osobą? W której części ciała je czujesz? Jak intensywnie? Dokładnie rozeznaj się w sytuacji. Następnie obejdz tę osobę dookoła, koncentrując się na swoich odczuciach cielesnych. To pozwala Ci rozpoznać, czy na pewno ta osoba powoduje te uczucia w tych partiach ciała, które zarejestrowałeś. Stań ponownie przed tą osobą, spójrz na sznurek, wyczaruj wielkie nożyce, następnie powiedz: „Za to dziękuję” i obetnij sznurek tuż przy swoim cielem. Zobacz, jak leży on na podłodze. Dodaj: „Teraz nie masz na mnie wpływu. Ty możesz robić oraz mówić, co chcesz, a ja i tak czuję się dobrze”.

Na koniec jeszcze jedna kwestia – jak komuś innemu ściągnąć sznurek podczas normalnej, zwykłej rozmowy?

Ktoś mówi: „Murzyni mnie wkurzają”.

Ponieważ jesteś czujny, dostrzegasz w tym sznurek. Niedobrze jest żyć w świecie, w którym wkurzasz się, ilekroć widzisz Murzyna. Pomijając względy tolerancji i poprawności politycznej – to po prostu źle wpływa na zdrowie!

Jak sprawić, aby ta osoba zaczęła lepiej funkcjonować?

Oto kilka opcji:

- Powiedz mi, w jaki dokładnie sposób wkurzasz się, gdy widzisz Murzyna? (pokazujesz, że odpowiedzialność leży po jego stronie – nikt go nie wkurza, sam się wkurza)

- Czy nigdy nie spotkałeś kogoś, kto widzi Murzyna, i zachowuje spokój? Albo kogoś, kto wkurza się, pomimo, iż nie widział Murzyna? (podajesz

Twoje samopoczucie znowu zależy od Ciebie.

kontrprzykłady, przez co udowadniasz, że powiązanie pomiędzy wkurzeniem się a

Murzynek jest żadne)

- Czy są jacyś Murzyni, którzy Cię nie wkurzają? (szukasz wyjątku i sugerujesz, by się na nim skoncentrował)

Baw się testuj.

- Chciałbym wiedzieć, w jaki dokładnie sposób wywołujesz w sobie stan zdenerwowania, gdy widzisz, że Zenek idzie po piwo.

- Czy spotkałeś kiedyś osobę, która zachowuje całkowity luz, gdy Zenek idzie po piwo? Albo która denerwuje się, gdy Zenek nie idzie po piwo?

- Czy zdarzyło się, że zachowałeś spokój, gdy Zenek szedł po piwo?

Gdy już jesteś wolny i nieskrępowany żadnym sznurkiem – stajesz się panem samego siebie. Czujesz się tak, jak chcesz – bez względu na okoliczności. Nikt nie może Cię „zdołować”, „odebrać nadziei”, „wkurzyć” ani „ośmieszyć”. Co więcej – nie czekasz, aż ktoś Cię pocieszy, podniesie na duchu czy zmotywuje do działania. Robisz to sam. Twoje samopoczucie znowu zależy od Ciebie. Gratuluję.

Jakub Woźniak

Autor jest copywriterem (www.jakubwozniak.pl), współautorem książki „Sztuka pisania perswazyjnych tekstów”, współorganizatorem Klubu NLP Nysa oraz założycielem NLP Magazine.



Przekroczyć barierę nie-możliwego



Mirosława Chlebowska

Czy zdarza Ci się czasem, że myślisz o kimś, kto osiągnął w jakiejś dziedzinie sukces? Taki sukces, o jakim i Ty również marzysz od dawna. I czy nie zdarza się tak, że kiedy o tym myślisz, zaraz pojawia się w Tobie jakieś przekonanie, jakieś wewnętrzne doznanie, które hamuje Cię w tych marzeniach? Tak jakby jakiś wewnętrzny głos mówił: „Nie, ja nie jestem takim człowiekiem. Nie mam takich predyspozycji, zdolności. Nie umiem. To dla mnie niemożliwe”. A co by było, gdybyś nabrał przekonania, że wszystko jest dla Ciebie możliwe?

Nieużyteczne przekonania to jest właśnie to coś, co często hamuje ludzi przed wykonaniem pierwszego skutecznego kroku w kierunku osiągnięcia celu. Tak jakby poddawali się już w przedbiegach. A przecież każda droga zaczyna się właśnie od pierwszego kroku. A często jest i tak, że nawet gdy podejmą tę próbę, jakby w jakimś zrywie woli, po drodze szybko się zniechęcają, bo brak im motywacji, wiary w to, że posiadają

odpowiednie umiejętności i silnego przekonania, że to jest dla nich możliwe. I porzucają marzenie, choćby to o szczupłej wysportowanej sylwetce, o zarabianiu większych pieniędzy, o życiu, które im się marzy, porzucają noworoczne postanowienia, bo wydaje im się, błędnie, że są zbyt słabi na to, by to im właśnie się udało. A przecież skoro udało się to jednemu człowiekowi...

Te wątpliwości są dla nas „naturalne” - cokolwiek by to oznaczało, ponieważ NLP daje Ci prostą i szybką szansę, by dokonać zmiany.

Czy zauważyłeś, że większość sukcesów ma swój początek w umyśle człowieka? W tym, jakie ma on przekonania na swój temat oraz na temat tego, co jest w ogóle możliwe, w tym na ile potrafi się zmotywować do działania i na ile jest zdeterminowany, by osiągnąć to o czym marzy?

Przykłady na potwierdzenie tego możemy łatwo odnaleźć w różnych dziedzinach naszego życia, choćby w sporcie. Przytoczony dalej przykład jest nie tylko spektakularny, ale i w szybki

sposób uświadomi Ci, co znaczy dla ludzi zmiana przekonań i przekroczenie pewnego rodzaju bariery psychologicznej, tak, że niemożliwe staje się możliwe.

Kiedy w maju 1954 roku Roger Bannister stanął na starcie do biegu na dystansie 1 mili, najtętsze umysły akademickie tamtych czasów udowadniały w prowadzonych przez siebie badaniach, że człowiek nie może przebiec tego dystansu w czasie krótszym niż 4 minuty. I nikt do tego dnia tego nie osiągnął.

Już sama myśl o takiej możliwości niesamowicie działała na wyobraźnię milionów kibiców, ale w umysłach ludzi była to granica nie do przekroczenia. Profesor Lietzke z USA przedstawił dowody naukowe na to, że na pokonanie 1 mili potrzebna minimum 4 minuty, a niektórzy naukowcy sugerowali nawet, że ciało ludzkie jest tak zbudowane, że zmuszenie go do takiego wysiłku spowodowałoby, że człowiek eksploduje. Więc w dniu, w którym Roger stanął na starcie... To był kiepski dzień na zawody. Od rana padał deszcz i nawierzchnia była bardzo śliska. Wiał mocny wiatr, a w dodatku podekscytowany Bannister zrobił przy pierwszym podejściu falstart. Ale gdy ruszył po raz drugi, biegł jak szalony, przez cały czas krzycząc do swoich zająców: „Szybciej! Szybciej! Szybciej!” Kiedy dobiegł na metę, rzucił się na taśmę i padł nieprzytomny. Sensacyjna i niewiarygodna informacja obiegła błyskawicznie świat: Roger Bannister przebiegł milę w czasie 3.59,4!!! Poruszenie trwało... kilka tygodni. Tak krótko? - zdziwisz się. Otóż tak, tak krótko, ponieważ... tu się zaczyna dopiero prawdziwa sensacja. Przez setki lat wcześniej nikt nie wierzył w taką możliwość. Ograniczające przekonanie, dla wszystkich pewnik, było jakby samospełniającą się przepowiednią. Ale gdy jeden człowiek dokonał tego, co inni uważali za niemożliwe, nagle zaczęły się „sypać”



Ale gdy jeden człowiek dokonał tego, co inni uważali za niemożliwe, nagle zaczęły się „sypać” kolejne rekordy!

kolejne rekordy! Już 45 dni później największy konkurent Bannistera, John Landy, pobiegł dystans 1 mili w czasie 3.57,9! A potem rekordy zaczęły padać jeden po drugim. I im więcej osób dokonywało tego, co kiedyś było niemożliwe, tym szybciej przybywało rekordzistów. Przełamanie bariery psychologicznej sprawiło, że niemożliwe stało się możliwe!

A ile razy Ty dotychczas myślałeś, że coś jest absolutnie niemożliwe dla Ciebie?

O osiągnięciu sukcesu decydują między innymi umiejętności. Nie nauczysz się mówić płynnie w jeden dzień po angielsku, jeśli nigdy wcześniej nie uczyłeś się tego języka. I nie zdobędziesz tytułu mistrza świata w skokach narciarskich, jeśli nigdy nie miałeś na sobie nart. Ale jest to tylko jeden z elementów sukcesu. Jakby ta płytsza warstwa, do której masz świadomie dostęp. A jeśli zajrzysz głębiej, dostrzeżesz, że w Twoim umyśle tkwią niewykorzystywane dotąd zasoby, które mogą w znaczący sposób ułatwić Ci osiągnięcie sukcesu. Bo sukces to nie tylko umiejętności.

Jak sądzisz? Co się dzieje, gdy na przykład tenisista podrzuca w górę piłkę,

absolutnie pewny, że to będzie uderzenie jego życia? Całe jego ciało doskonale pamięta wzorzec świetnego uderzenia. Umysł skupiony na tej jednej sekwencji ruchów, napięciach mięśni, dostosowania tempa i tych wszystkich elementów, które są kontrolowane na poziomie nieświadomym. Umysł oczyszczony z jakichkolwiek innych myśli. Jak w transie.

A co się dzieje, gdy w ostatniej sekundzie, tuż przed uderzeniem rakietą tenisistę pojawiłaby się myśl, że piłka uderzy w siatkę? Tak. Jego umysł natychmiast wykonuje polecenie, posyłając posłuszne impulsy do całego ciała, do każdego nerwu i mięśnia. Zmienia napięcie mięśni, zmienia ich ułożenie, zmienia szybkość oddechu i kąt uderzenia. I są to zmiany prawie niedostrzegalne dla kogoś z zewnątrz, dostrzegalny jest dla wszystkich efekt. Piłka ląduje w siatce.

I... czy już wiesz, że każde nasze działanie, poczynając od uwodzenia, nawiązywania relacji z ludźmi, radzenia sobie z problemami, po skuteczne, przynoszące sukces zachowania w

świecie biznesu, są determinowane stanem Twojego umysłu i zależne od niego? I że NLP daje Ci możliwość zmiany tego stanu w ciągu kilku sekund, na taki, jaki jest dla Ciebie najbardziej użyteczny?

Mirosława Chlebowska

Mirosława Chlebowska - www.mirachlebowska.pl - trener NLP i hipnozy z Poznania, pasjonatka pomocy ludziom w nauce efektywnego korzystania z własnego umysłu i wywierania pozytywnego wpływu na innych. Zafascynowana skutecznością technik NLP oraz oddziaływania na podświadomość, przekazuje z radością i pasją tę wiedzę, dołączając do niej także długoletnie doświadczenie biznesowe w kierowaniu innymi, realizacji wizji, sprzedaży i negocjacjach. Jej motto to "Każdego dnia i w każdej chwili wywierasz wpływ na siebie i innych. Naucz się, jak sprawić, by Tobie było świetnie na świecie i by światu było super z Tobą."

"30 najważniejszych przekonań geniuszy"

Codziennie na Twoją komórkę

Gdy czasem czytasz o ludziach genialnych, którzy dokonali w życiu wielkich rzeczy, być może zastanawiasz się: "Jak oni to robili?"

Specjalnie dla Ciebie zebraliśmy 30 najważniejszych przekonań, jakimi kierowali się najwięksi geniusze świata. Odkryj je i zacznij myśleć, jak oni.

Codziennie, przez najbliższych 30 dni, pomiędzy 9:00 a 12:00, dostaniesz SMS'a z genialną myślą. Koszt kursu to tylko **10,98zł.**, czyli... 37 groszy dziennie!

**Aby aktywować 30-dniowy kurs SMS pt.
"30 najważniejszych przekonań geniuszy"
wyślij SMS o treści NJ.30p**

pod numer **79068**

CENA: 10,98zł (9zł+22%VAT)

Usługa działa tylko w sieciach Orange, Plus i Era.
Serwis obsługuje AllPay – zobacz [regulamin](http://regulamin.com).

Zobacz też inne kursy (Najsłynniejsze twierdzenia NLP, Inteligencja Finansowa itd.)
www.smscoaching.com

Jedna z najlepszych znanych strategii na unikanie błędów

... czyli czy masz przy sobie gumkę?

Marcin „Heardy” Machnik

Poznałem kiedyś gościa, o którym można powiedzieć, że spędzał życie w jaskini. Znasz zapewne tę platońską metaforę mówiącą o tym, że wszyscy przez cały czas w niej przebywamy, a zewnętrzny, prawdziwy świat jest dla nas niedostępny. Ten gość doskonale odzwierciedlał tę teorię, ponieważ siedział w domu i nigdzie się nie ruszał, twierdząc, że jest mu dobrze. Poza tym, jak się okazało później, znał jeden z najlepszych możliwych sposobów na unikanie błędów. Któż nie chciałby go poznać?

Poznałem go w najdziwniejszy możliwy sposób — chciałem kiedyś sprawdzić, jakie to uczucie biegać z wirtualnym karabinem w sieci internetowej. Niestety, nie byłem w tym zbyt dobry — za każdym razem, gdy wychodziłem do „akcji”, ten sam wrogi esesman (o ksywie „antonina krzyszton”) rozwalał mnie strzałem w plecy. Postanowiłem z nim negocjować lepsze traktowanie wrogich żołnierzy na polu bitwy i tak się zaczęło.

— Cześć, antonina, możesz mnie nie rozwalać za każdym razem?

— Niby czemu? — zapytał.

— Bo chcę sobie pobiegać.

— To nie jest wystarczający powód do życia, zajmą tak mogą robić, a ty musisz mieć jakiś cel.

— Mam różne cele, ale zanim zdążę jakiś wybrać i do niego wymierzyć, umieram.

— Tak, to częsty problem u ludzi, hehe. Ale ty masz przede wszystkim beznadziejną strategię na radzenie sobie z niepowodzeniami: przed śmiercią obciążasz mnie winą za niezrealizowanie swoich celów. Odwal się, ja tylko strzelam, a pan bóg kule nosi, więc do niego z pretensjami.

— ...

— Ale jak chcesz — dodał po chwili — mogę ci zdradzić niezawodną strategię na unikanie błędów.

**Jak chcesz,
mogę Ci
zdradzić
niezawodną
strategię na
unikanie
błędów...**

Przyznaję, że zaintrygowało mnie, co to za strategia, chociaż niezbyt przekonywała mnie jego sugestia, że jakaś wyższa siła ponosi odpowiedzialność za to, co spotyka mnie w życiu. Rozmawiałem później na ten temat ze znajomym, Pawłem, który stwierdził, że poczucie wyższej siły jest

koniecznie potrzebne i że jeśli chcę, to może mi podać przykład. Ja na to, że owszem, bo bardzo lubię przykłady. Więc on mówi:

— Wyobraź sobie, że zabrałem swoją dziewczynę do IMAXu. Byłeś, nie? No to wiesz, że to trójwymiarowe kino. Akurat puszczali jakiś film o dinozaurach, nie pamiętam tytułu niestety, ale to nieistotne. Siedzę koło mojej dziewczyny, Marty, obydwie mamy na nosach te śmieszne okulary i gapimy się to na siebie, to na ekran. Wiesz jak to jest, kiedy dźwięk otacza cię ze wszystkich stron i jest wyraźny i donośny ... obraz też otacza cię niemal dookoła tak, że czujesz się zanurzony w akcji, widząc, jak jacyś ludzie kopią sobie w

piasku tymi swoimi miotełkami w poszukiwaniu kości ... kiedy czujesz peryferią swojego spojrzenia, że te głosy z tyłu oznaczają konkretne, rozgrywające się z tyłu zdarzenia ... kiedy obraz wypełnia cię tak dokładnie, że niemal zanurza się w tobie ... przenikając cię na wylot... dotykając najgłębszej części tego, kim naprawdę jesteś... I nagle na horyzoncie pojawia się... no co się śmiesz, bucu? Wiem, dla ciebie brzmi to głupio, ale ćwiczę plastyczny język, bo to nieziemsko mocno wpływa na kobiety. Tak naprawdę, najwrażliwszym narządem erotycznym u kobiet jest ucho. Zresztą, najlepiej sprawdź to w praktyce... I nie pytaj mnie dlaczego to działa, bo nie wiem.

**Tak naprawdę,
najwrażliwszym
narządem
erotycznym kobiety
jest ucho...**

— Nie miałem zamiaru — rzuciłem. — Nauczyłem się nie zadawać pytań zaczynających się od „dlaczego”, żeby nie utonąć w powodzi niepotrzebnych tłumaczeń.

— Właśnie, a propos tonięcia, jak było na żaglach?

— Nieźle, nauczyłem się zakładać kotwice. Taki znajomy sternik mi pokazał.

— Trudne?

— Nie, wręcz przeciwnie, chociaż wymaga nieco wprawy.

— No to kaman!

— No więc, było jak zwykle z 50 stopni w cieniu i nudziliśmy się trochę, więc sternik powiedział, że może mnie czegoś nauczyć. Ja mu na to, że bardzo chętnie, bo lubię się uczyć nowych rzeczy. Na co on zniknął na chwilę, po czym przyniósł ze środka taką dużą, zardzewiałą i omszałą kotwicę. Nie wiem gdzie ją trzymał, to w sumie nieważne, sporo musiała ważyć w każdym razie, bo spocił się niemiłosiernie. No i mówi do mnie: „Marcin, siadź sobie wygodnie”, na co ja mówię: „No przecież siedzę”. On na to: „Wyobraź sobie najprzyjemniejsze doświadczenie w swoim życiu”. Chwilę myślałem, wreszcie mówię mu: „Ok. Mam”. „Dobra, a teraz powiększ ten obraz i dodaj mu kolorów i dźwięków, i uintensywnij go najbardziej jak możesz”, powiedział patrząc na mnie i trzymając w ręku kotwicę. Zacisnąłem bezwiednie

rękę, którą trzymałem w kieszeni i złamałem zapalnik.

Z zapalnikami to w ogóle śmieszna historia. Parę dni przed rejsem opowiadałem przyjaciółce, że często orientuję się, iż spędziłem kolejny dzień zamartwiając się głupotami i gadając do siebie idiotyczne monologi wewnętrzne, przy czym zwykle zdaję sobie z tego sprawę za późno, czyli wieczorem, gdy leżę w łóżku. A ona mówi: „Wiesz co, czytałam ostatnio fajną książkę, no i tam był opisany niezły sposób na pozbycie się wszelkich negatywnych myśli. Mogę ci pokazać, jeśli masz przy sobie gumkę”.

Przyznaję, że trochę mnie wmurowało, przez głowę przeleciał mi ten pierwszy raz, gdy usłyszałem taki tekst na wycieczce klasowej od pewnej niezapomnianej dziewczyny i zmuszony byłem odpowiedzieć, że mam, ale u siebie w szafce w swoim pokoju... Właściwa motywacja jest w stanie sprawić, że to, co niewyobrażalne, staje się faktem... Jedni wolą marchewkę, inni kij. Jeśli wolisz motywować się nagrodą, to obawa przed karą na Ciebie nie podziała i odwrotnie... W każdym razie przeleciałem dwa piętra dzielące mnie od mojego pokoju i z powrotem w czasie krótszym niż Chuck Norris zdążyłby powiedzieć: „Przed użyciem zapoznaj się z ulotką lub skonsultuj się z lekarzem lub farmaceutą” — żeby to, co niewyobrażalne, stało się faktem...

No ale wróćmy do paru dni przed rejsem. Ona pyta mnie o gumkę i widząc moją minę, mówi: „Marcin, chodzi mi o twoją gumkę do włosów. Albo zresztą nie, bo w spiętych wyglądasz lepiej. Użyjemy w tym celu pudełka zapalników. To jest bardzo prosta strategia — za każdym razem, kiedy przyjdzie ci do głowy negatywna myśl, powinieneś złamać wzorec. Potraktuj sprawę dosłownie, bo podświadomość lubi takie rzeczy, i w każdym takim wypadku złam zapalnik, po czym włóż ją do drugiej kieszeni. A potem, jak już sobie uświadomisz tę myśl, to zrób z nią co chcesz, a najlepiej przypomnij sobie to, co pomyślałeś o

gumce", dokończyła z uśmiechem. Wyobraź sobie, że w pierwszy dzień połamałem trzy pudełka zapalek! Nawet nie zdawałem sobie sprawy, jak często oddaję się negatywnym myślom. Drugiego dnia było już lepiej — tylko jedno pudełko i ponad połowa drugiego. Natomiast tego dnia, gdy ów sternik uczył mnie zakładania kotwic, złamałem tylko tę jedną.

Paradoksalne w sumie jest to, że złamałem ją wtedy, gdy miałem intensywnie rozmyślać o swoim

najprzyjemniejszym doświadczeniu. Może po prostu zapalki nie były mi już potrzebne. Niemniej sternik skalibrował zmiany na mojej twarzy i rzucił energicznie: „No, jeszcze bardziej, tak żebyś odczuwał to każdą komórką swojego ciała, nakręć ten stan, możesz sobie pomóc rękami”, i jął wykonywać ramionami koliste ruchy, jakby chciał rozpędzić jakąś maszynę. Bezwiednie zacząłem powtarzać jego gesty, podkreślając w sobie narastający stan ekscytacji i takiego szczerzego zadowolenia z życia... Nagle, kiedy uczucie osiągnęło swoje maksimum, sternik cisnął we mnie kotwicą. Zauważyłem ją w ostatniej chwili i uchyliłem się najszybciej jak mogłem, ale i tak zahaczyła mnie o ramię boleśnie, rozpruwając kawałek skóry. „O co chodzi??”, wrzasnąłem na niego (to jest skrócony cytat).

A on spokojnie tłumaczy: „Tak to właśnie działa — kiedy uczucie jest maksymalne, zakładasz kotwicę. Jeśli zrobiłeś to poprawnie, to gdy dotkniesz ramienia, poczujesz narastającą przyjemność. Logiczne i łatwe do zapamiętania”. Dotknąłem się i mówię: „No faktycznie, wszystko mi się przypomniało, ale nie jestem pewien czy to była intensywna przyjemność”. Na co on: „E, miękki jesteś, koleś. Jak chcesz, to zamiast kotwicy możesz zastosować jakiś delikatniejszy dotyk, ale zaufaj mi, byłem na kursie sprzedaży i tam sprzedawcy byli nawet jeszcze brutalniejsi, więc chyba o to chodzi”.

Za każdym razem, gdy przyjdzie Ci do głowy negatywna myśl — złam wzorzec!

— No, stary, nieźle. Nauka musi boleć. To dlatego masz ten bandaż na ramieniu? Mogę dać ci chwilę rozkoszy i odpalić kotwicę? — spytał Paweł szczerząc zęby w uśmiechu.

— Nie, dzięki, za dużo rozkoszy mogło by mnie zabić.

— Jak tam chcesz. Posłuchaj dalej, bo moja historia, jak teraz widzę, w sumie też po części traktuje o kotwicach. Siedzimy w tym IMAXie, to pamiętasz, nie? I oglądamy naukowców, jak miotełkami szukają kości w piasku, gdy

nagle ziemia zaczyna drżeć... Ale to drżeć tak naprawdę, aż mnie ciarki przeszły po plecach, taki łomot się zrobił, że naukowcom herbaty się porozlewały do piasku... I na horyzoncie pojawia się wielki tyranosaurus

rex, to znaczy na początku mały, ale jak potem przyleciał na brzeg ekranu, to aż ślina z jego pyska kapiała mi na spodnie. No i jak był już taki maksymalnie wielki, to spojrzałem na przerażoną Martę, która miała szeroko otwarte oczy, oddychała płytko i zahipnotyzowana wpatrywała się w ekran, po czym delikatnie pociągnąłem ją za ucho. Rzuciła na mnie lekko zdziwione, pełne przerażenia spojrzenie, na co ja uśmiechnąłem się zwodniczo. Seans się skończył, ale nie historyjka — późnym wieczorem, kiedy zaczęliśmy się do siebie dobierać, w pewnym momencie tak samo pociągnąłem ją za uszko. Wygląda na to, że zainstalowałem jej kotwicę na tyranosaurusa, bo nie wiem czy potrafisz sobie wyobrazić, co się działo później — gdy jej źrenice się rozszerzyły i spojrzała na mnie z taką dziką, niemal pierwotną uległością, wiesz, tak jak kobiety patrzą na ciebie, gdy jesteś naprawdę władczy i pełen mocy... Sam sobie dopowiedz resztę, w każdym razie ja uważam, że poczucie wyższej siły jest bardzo potrzebne w relacjach z kobietami — dokończył.

Nie do końca się z nim zgadzałem, ale nie chciałem wdawać się z nim w dyskusje światopoglądowe nad wyższością podejścia Badboya (inteligentnego jaskiniowca) nad podejściem Zana (mężczyzny z powieści Danielle Steel), bo spieszyłem się na

strzelaninę do domu. Wszystko i tak najlepiej sprawdzić w praktyce, bo z teoretycznych roztrząsań jeszcze się nikomu kobieta w łóżku nie pojawiła (no chyba że nadmuchiwana). Antonina już na mnie czekał, zresztą jak się okazało, nigdzie nie wychodził przez ten cały czas. To, że napisałem „już na mnie czekał” też nie jest do końca zgodne z prawdą, bo on tam był, po prostu.

— Cześć antonina, stary esesmanie!

— Cześć riefenstahl, żołnierzu AK na wymarcu!

— Miałeś mi zdradzić najlepszą strategię na unikanie błędów.

— Może chcesz najpierw postrzelać?

— Niekoniecznie. Trochę mnie to nudzi. Powiedz na czym polega twoja rewelacyjna strategia.

— To proste: jeśli nic nie robisz, nie popełniasz błędów. Wystarczy się opi3rda1ać i jesteś idealny i nieomylny. Mówię ci, riefenstahl, jak to odkryłem, to myślałem, że sobie Orła Białego

przyznam, albo Nobla. W każdym razie siedzę w domu, nie ruszam się nigdzie, naparzam na kompie i czytam newsy o tym, jak ludzie wpieprzają się w kanał. Chłopie, ile debili jest na tym świecie, ło jej! Muzykę, co produkują, to sama kicha, filmy, to szkoda gadać, a co dopiero oglądać, nawet gry są do coraz większej dupy. Rząd mamy do niczego, na wszystkich stanowiskach pracują złodzieje... Gdybym chciał, to bym sto razy lepsze zrobił wszystko...

Wyłączyłem Internet i poszedłem na miasto...

Marcin „Heardy” Machnik

Autor jest autorem tekstu... a poza tym antropologiem kultury, tłumaczem i muzykiem. Bywa też, że jest kimś zupełnie innym od siebie.



Zostań Redaktorem NLP Magazine!



Szukamy Redaktorów do **NLP Magazine**. Wierzimy, że jest jeszcze więcej osób, które chcą zmieniać świat na lepsze.

Jeśli masz zacięcie do pisania, chcesz podzielić się swoją wiedzą z zakresu NLP (lub dziedzin pokrewnych) i trafić do serc setek Czytelników – napisz na adres nlpmagazine@poczta.fm.

Możesz pisać artykuły tematyczne, prowadzić własny dział/kącik lub promować własne projekty, strony internetowe itd. Możesz pisać recenzje książek, zdawać nam relacje ze szkoleń, na których byłeś. Ogranicza Cię tylko wyobraźnia.

Kobiety Wilkołaki na ulicach polskich miast

Kacper Korzeniewski

Tak musi być. Przeczytałem w mądrej książce, że mężczyźni boją się tylko kobiet wilkołaków, więc inne naukowe wyjaśnienie faktu, że 90% facetów kuli się ze strachu, zalewa ich zimny pot i trzęsą im się nogi na widok pięknej kobiety, nie przychodzi mi do głowy.

Bo gdyby było inaczej, musiałyby chodzić o coś bardzo prostego, na przykład o proces zachodzący w mózgu, a nazwany potocznie myśleniem.

Parafrazując Mateusza Grzesiaka – Myślenie to jedyne co mamy, to jedyne co dostaliśmy, a nic poza nim nie istnieje, nic poza nim nie jest stałe. A myśli mamy i są one zawsze.

Oh, jak często są one głupie i niepotrzebne, nie muszę mówić, ale za to jak szybko możemy nauczyć się, by były korzystne i działały dla Nas? To już ciekawsze, prawda?

Wielu gości, widząc dziewczynę, która im się podoba, myślą o tym, co stałoby się gdyby do niej podeszli. Co takiego może się stać, gdy już poznają. I tak często pojawia się sztuczny, wytwarzany za pomocą kiepskiego myślenia, strach, że rezygnują. Strach ten opiera się o przekonanie, że ona mogłaby zareagować nie tak jak się tego spodziewasz, mogłaby Cię opluć, wyśmiać, rzucić 4-dniową skarpetką... No cóż, to tak samo prawdopodobne jak fakt, że okażą się kobietami wilkołakami.

Ok, teraz pomyśl! Brawo! Udało Ci się, w prawdzie nie wiem o czym sobie pomyślałeś, ale wiem, że Ci się udało. Robisz to cały czas. Czasami myślisz o „niebieskich migdałach”, innym razem planujesz co będziesz robił. Cokolwiek by to nie było, jest to halucynacja –



obiektywnie nie istnieje, jest tylko w Twojej głowie. Tym samym, te myśli, mogą i czasami stają się rzeczywiste. Ot na przykład dostajesz fizjologiczny sygnał od organizmu, że czas coś zjeść, myślisz...

Idziesz do kuchni, czy do knajpy i jesz. Brawo. Udało Ci się połączyć proces myślenia z realizacją w rzeczywistości. Mogę śmiało stwierdzić, że potrafisz.

Teraz widząc kobietę na ulicy, o której pomyślisz, że chcesz ją poznać, będziesz wiedział, że możesz to zrobić i też Ci się uda. Aby było inaczej, musiałbyś to zaplanować w swojej głowie.

"Niezadowolenie wymaga uprzedniego planowania" – wiesz doskonale, że osiągasz tylko to, co już zaplanowałeś w swojej głowie. Jeśli są to lipne plany – cóż. Zmień je natychmiast! Szkoda byłoby Twojego straconego czasu.

Jak jeszcze możesz sobie ułatwić życie, za pomocą myślenia? Zdaj sobie sprawę z kolejnej rzeczy, jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś. Myślisz cały czas i masz co najmniej 2 opcje. Mógłbyś stać się niewolnikiem swoich myśli – eee, kiepski pomysł! Lub możesz stać się panem swoich myśli i planować mądrze, fajnie, ekologicznie i sprawiać sobie tym sposobem całą masę prezentów we wszelkiej postaci. Od lepszego samopoczucia na co dzień, przez kontrolowanie swoich stanów emocjonalnych, przez tworzenie kapitalnych relacji z ludźmi (przyjaciółmi, rodziną, w biznesie, w szkole, na studiach...wszędzie), do tworzenia wielkich wizji, gdzie słyszysz fanfary, czujesz się tak jak chcesz najbardziej. Czy stać Cię na to, by tego nie zrobić?

Jak zmienić swój sposób myślenia na lepszy?

Możesz to zrobić za pomocą 6 step reframing (przedstawiony poniżej sposób, możesz w miarę własnych potrzeb ulepszać):

1. Znajdź zachowanie, reakcję, sposób w jaki do tej pory myślałeś – to co chcesz zmienić. Nazwijmy to Y

2. Znajdź tę część swojej podświadomości, która jest odpowiedzialna za to zachowanie, czynność, myśli, i ustal ramy w jakich będziesz się z tą częścią komunikował. Zwróć się do wewnątrz i zapytaj: Czy część odpowiedzialna za zachowanie X będzie chciała się komunikować na poziomie świadomym? Zwróć uwagę na wszystkie zmysły. Poproś o wyraźny sygnał „tak” lub „nie”.

3. Zrób selekcję. Złe intencje na lewo, Dobre na prawo, lub w dowolnie inny sposób podziel je. Bądź wdzięczny za współpracę. Zadaj kolejne pytanie: Czy ta część,



odpowiedzialna za to zachowanie, chce Tobie ujawnić, co stara się osiągnąć. Dokładnie dostrzegaj sygnały TAK lub NIE. Jeśli tak, idź do kolejnego kroku. Gdyby okazało się, że NIE, powtórz krok 2.

4. „Poproś swoją kreatywną część, aby stworzyła nowe sposoby osiągnięcia tego samego celu. Poproś ją o sygnał „tak” za każdym razem, gdy ma inną możliwość. Kontynuuj, dopóki nie otrzymasz przynajmniej trzech sygnałów „tak”. „

5. Zapytaj czy Y akceptuje nowe wybory i bierze odpowiedzialność za nowe zachowanie, gdy będzie taka konieczność. Upewnij się, że Y chce i zgadza się na używanie nowego zachowania przez najbliższy czas, zamiast używać starego.

6. Sprawdzasz, czy inne części Ciebie samego mogłyby mieć zastrzeżenia do nowych wyborów, nowych zachowań, nowego sposobu myślenia. Jeśli NIE – to już koniec zmiany. Jeśli TAK, powtórz proces od punktu 3, komunikując się z częścią która miała zastrzeżenia.

Poza wiedzą teoretyczną zawartą w tym artykule, otrzymałeś również jedno z popularniejszych narzędzi zmiany osobistej w NLP. Czy będzie dla Ciebie użyteczne i zrobisz z niego fajny użytek, zależy tylko od Ciebie. Ja z tego miejsca pozdrawiam Cię, wiedząc i wierząc, że jesteś mądrzejszy niż kilka minut temu, a za kolejnych kilka wejdziesz na kolejny poziom itd.

Do przeczytania w kolejnym numerze, a tymczasem, zapoznaj się z tym, co przygotowaliśmy dla Ciebie, jako zespół UniqueLifestyle.tv i czytaj dalej Magazyn.

Kacper

Błyskawiczny Coaching Skutecznego Działania

Mateusz Jarosiewicz

Czy masz czasem wrażenie, że wciąż drepcesz w jednym miejscu? Chodzi może o coś co postanowiłeś zrobić dawno temu. Strona WWW, blog lub coś jeszcze innego. Może planowałeś zmienić pracę, ruszyć z własnym biznesem, albo dołączyć do już funkcjonującego przedsięwzięcia? Podjąłeś "jakieś" decyzje, ale czegoś zabrakło.

Może czasu? Klikasz bezmyślnie na kolejne posty forum albo Youtube licząc na zastrzyk inspiracji który się gdzieś pojawi...

Może pieniędzy? Bo przecież, żeby inwestować trzeba mieć forszę...

Może wiedzy? Przeczytałeś już co prawda 34 e-booki i byłeś na większości szkoleń..

Stop. Poustawiajmy co nieco.

Dostaniesz tu listę 7 rad, dzięki którym ruszysz ostro do przodu. Są to oczywiście bardzo proste informacje i przypuszczam, że o większości z nich "wiesz" ale z tym będę dyskutował.

Coaching jest błyskawiczny, bo zasady poznasz tu w 7 - minut. Ale potraktujesz je poważnie.

Jeden z moich znajomych stwierdził ostatnio, że: "nie wyda nigdy 1000 zł na szkolenie, żeby posłuchać o finansowej niezależności, jeśli te same informacje może znaleźć w darmowym e-booku".

Owszem, mógłby zapłacić nawet kilkadziesiąt razy tyle i również "usłyszy

to samo". I będziesz słyszał, czytał, widział, rozumiał ... i stałbyś w miejscu z tym samym kiepskim stanem, jeśli nie zaczniesz działać!

I w tym momencie mógłbym skończyć artykuł. Bo ta rada jest ze wszystkich najcenniejsza: "Zacznij działać!"

Ale przejdźmy dalej. Co zyskasz jeśli poważnie weźmiesz do siebie podane tu informacje:

Zauważysz, że zaczynasz osiągać namacalne efekty swojej pracy. Przy liście rzeczy które masz do zrobienia, zaczniesz z dziką satysfakcją odhaczać to wszystko co już jest zrobione, dając miejsce do dalszych planów i możliwości. Dzięki serotoninie - hormonowi szczęścia, który dostaniesz w efekcie za dobrą pracę będziesz bardziej szczęśliwy, Twoja pewność siebie wzrośnie, będziesz bardziej z siebie zadowolony. Na Twoim koncie zaczną się w końcu pojawiać konkretne pieniądze.

Proponuję Ci więc teraz:

1. Pozamykaj Loopy

Nie skończone zadania wywołują stres i frustrację. Te dokończone dają spokój i satysfakcję. Znasz nested loops? Ideę otwierania i zapętlenia historii? Tak działają bestsellery. To dzieje się na treningach NLP, gdzie wychodząc nie wiesz o czym było. Pamiętasz tylko, że świetnie się bawiłeś, a Twoje życie zaczyna się zmieniać na lepsze. Zastanów się chwilę nad tym jak działają wszystkie zadania które rozpocząłeś a których nie zrobiłeś do tej pory. Rozpraw się z nimi na dobre! Twój umysł dostanie cenną informację, że to co zaczynasz - kończysz! Tak wykształcisz sobie bardzo dobre nawyki. Weź teraz kartkę i wypisz sobie rzeczy które zacząłeś robić dawno

temu, a które nie są zrobione do tej pory. Zastanów się nad każdym z nim, w jaki sposób możesz je zrealizować do końca, albo zakończyć w inny sposób.

To może z początku nie być łatwe. Jestem pewien, że się nabierało. Ale z każdą zakończoną czynnością będzie coraz łatwiejsze. Uwierz mi. Zwłaszcza kiedy ...

2. Koncentruj się na jednym zadaniu

Może komputery radzą sobie z tym lepiej ale nie nasza świadomość. Ona ogólnie jest dosyć przeciążona przez rzeczy którymi nie powinna. Często setki bodźców wzrokowych w pokoju, włączone radio w pokoju i obiad który jesz na klawiaturze nie pomaga Ci się skupić na pracy.

Mogłoby Ci oczywiście wydawać się inaczej, przecież z 10 okienkami GaduGadu radzisz sobie bardzo świetnie. Przypomnij sobie jednak momenty, kiedy coś szło Ci naprawdę dobrze... Czy robiłeś wtedy też tyle rzeczy na raz? ;-)

Zamknij teraz wszystkie niepotrzebne okienka w Twoim systemie i przeglądarce. Uprzątnij otoczenie. Poproś ewentualnych domowników o chwilę spokoju. Włącz cicho spokojną muzykę jaką lubisz, pozwól swojej podświadomości oczyścić Twój umysł. Teraz pomyśl o tym co zrobisz najpierw....

3. Wyznaczaj cele i osiągasz je

Kiedy wiesz już na czym Ci tak naprawdę zależy, co stanowi dla Ciebie duży i atrakcyjny cel by to mieć i osiągnąć, zapisz to na kartce. Zastanów się na jakie etapy możesz to podzielić. Daj sobie często powód do radości z realizacji jakiegoś mniejszego celu. Kiedy co 3 dni będziesz mógł zobaczyć, że część pracy już za Tobą i jesteś coraz bliżej celu, zyskasz dodatkową ekstra motywację.

4. Kształtuj dobre nawyki finansowe

Pieniądze które przyciągasz są wynikiem Twojej inteligencji. Twój obecny stan konta zależy tylko i wyłącznie od Ciebie. Mógłbyś chcieć przenieść winę na okoliczności lub kogoś innego, ale wtedy nigdy nie ruszysz do przodu. Weź

odpowiedzialność i od teraz zacznij rozwijać to co nazywamy Inteligencją Finansową. Wykształcaj mądre nawyki, które sprawią, że za jakiś czas będziesz z siebie zadowolony, a pieniądze naprawdę Cię polubią.. Co radzę zrobić na początku:

Ogranicz swoje stałe wydatki. Zakładając, że zarabiasz miesięcznie kwotę X, to co przyczyni się do wzrostu Twojej zamożności to kwota która zostanie z X po odjęciu Twoich wydatków... Mitem jest to, że musisz zarabiać więcej by stawać się bogatszym. Zastanów się tylko jakie zmiany i optymalizacje struktury Twoich kosztów sprawią, że na Twoim koncie zaczną gromadzić się konkretne pieniądze.

Weź kartkę lub notatnik i wypisz rzeczy na które wydajesz pieniądze. Co i kwota. Pomyśl teraz jakie koszty możesz uciąć nie tracąc absolutnie nic. W wypadku pozostałych, może istnieje coś co da Ci to samo znacznie niższym kosztem? Przeważnie nawet kiedy poświęcisz na to więcej czasu, znajdziesz to co będzie tańsze i lepsze dla Ciebie.

5. Dbaj o to co masz na myśli

Wszystko co posiadasz, to kim jesteś i co robisz teraz w życiu pojawiło się najpierw w Twojej głowie. Może nie jesteś z tego co masz teraz do końca zadowolony, ale czas byś wziął tą informację sobie głęboko do serca i zaczął to zmieniać.

Każdy genialny biznes miał początek w jednym miejscu ... Tak samo cuda świata architektury. Zanim zostały zbudowane, powstały fundamenty, przed nimi był ich projekt - ale na początku była tylko burza elektronów skaczących od jednego neuronu do drugiego.

Zacznij trenować pozytywne myślenie:

- zamiast nad tym co mogłoby nie pójść, wyobrażaj sobie co może się UDĄĆ
- codziennie przeznaczaj coraz więcej czasu na myślenie o tym, co chcesz osiągnąć
- wczuj się i pomyśl jakie uczucia i emocje pojawią się gdy osiągniesz swój CEL.

Zdziwisz się, kiedy wszechświat zareaguje na Twoje życzenia z ogromną siłą...

6. Przestań robić niepotrzebne rzeczy

Zastanów się ile razy dziennie sprawdzasz skrzynkę e-mail chociaż wiesz, że nie znajdziesz tam zupełnie nic nowego. Ile czasu spędzasz dziennie na surfowaniu po bezwartościowych stronach, blogach czy serwisach. Czy przypadkiem nie robisz jeszcze w swoim życiu takich opcji jak lenistwo albo "brak energii"? Zastanów się czy jest to warte Twojego czasu.

Czy przez to stajesz się bogatszy w jakikolwiek sposób? Dzięki takim publikacją jak NLP Magazine, mądrym książkom, szkoleniom i nagraniem audio dowiesz się w jaki sposób tworzyć i rozwijać swoją firmę. Będziesz też wiedział jak zarabiać więcej kasy, jak inwestować skutecznie, jak prowadzić doskonałe szkolenia i wiele innych wartościowych rzeczy.

Tylko co z tego, jeśli nie miałbyś czasu na to by wprowadzić zdobytą tam wiedzę w życie?

Weź teraz zrób listę czynności z których mógłbyś całkiem zaprzestać. Zastanów się też i zanotuj sobie co możesz robić skuteczniej w takim samym albo krótszym czasie.

Zaoszczędzony czas sprawi, że będziesz mógł być więcej z bliskimi, podróżować, rozwijać się i swoje ambicje, Twoje zdrowie też na tym skorzysta.

7. Działaj szybko

Czy znasz prawo które mówi o tym, że praca rozciąga się w czasie który na nią przeznaczysz? Ile razy było tak, że dawałeś sobie na skończenie jakiegoś ważnego zadania określoną - dużą, ilość czasu, ale zawsze odkładałeś to co miałeś do zrobienia na ostatnią chwilę? Jeśli chcesz pracować naprawdę wydajnie i efektywnie zacznij pracować na efekt i to w znacznie krótszym czasie. Jeśli chciałeś na coś przeznaczyć tydzień, zrób to w 2 dni. Jeśli myślałeś, że na

napisanie pracy magisterskiej potrzebujesz pół roku? Zdziwisz się, kiedy okaże się, że jest to możliwe w miesiąc. Zastanów się teraz jak wykorzystać to prawo tak by działało na Twoją korzyść.

To, że wiesz nigdy, nie wystarczy

Zatrzymaj się teraz na chwilę. Wydrukuj może ten magazyn albo chociaż te strony, jeśli potrzebujesz. Przeczytaj jeszcze raz, przemyśl, może zrób notatki gdzie zanotujesz swoje przemyślenia. Zacznij się zastanawiać w jaki sposób możesz wykorzystać te informacje. Czy są one dla Ciebie w jakiś sposób wartościowe? Jeśli tak, to jak możesz już dzisiaj zacząć aplikować je w swoim życiu?

Za jakiś czas od dzisiaj, zaczniesz doceniać wartość nowych nawyków, które zmieniły już tak wiele w Twoim życiu. Spojrzysz na moment w którym podjąłeś tą dobrą decyzję i zdecydowałeś, że czas coś zmienić i uśmiechniesz się, bo wiesz, że ten moment był kluczowy.

Mógłbyś oczywiście odłożyć to do jutra, powiedzieć sobie, że już to przecież wiem... Tylko czy tak nie postępowałeś przypadkiem do tej pory? Zacznij używać zdobytych informacji! Zacznij od teraz bardziej skupiać się w swojej pracy i nauce nad konkretnym zadaniem, kończ to co zaczynasz, mając zawsze w głowie wielki piękny obraz tego co chcesz osiągnąć. Ciesz się sukcesami, choćby były one częścią planu. Bądź coraz bogatszy finansowo i w nowe doświadczenia. Zmiany mogą być przeogromne. Mimo, że to jest tylko niewielki fragment, częśćka tego co tam jeszcze jest i działa....

Więc ruszaj!

Mateusz Jarosiewicz

SPECJALNIE DLA CZYTELNIKÓW NLP MAGAZINE::...

Czytając NLP Magazine pogłębiasz swoją wiedzę. Głównie teoretyczną, wzbogaconą ćwiczeniami praktycznymi...

Pomyśleliśmy, że może być Ci mało. Dlatego przygotowaliśmy dla Ciebie, jako zespół UniqueLifestyle, w tym miesiącu wyjątkową ofertę.

Trzy całkowicie nowe i wyjątkowe 1-dniowe szkolenia i opcja Tylko dla Ciebie.

Sam zobacz!

12 października - Wyjątkowy Mówca
Poznaj jako pierwszy model retoryki show-biznesu -

13 października - Metamorfoza Finansowa
Naucz się mądrze zarządzać swoimi finansami.

14 października - Znajdź Swój UniqueLifestyle
Zacznij kreować takie życie jak zawsze marzyłeś.

Cena każdego szkolenia to 240 zł do końca Września. Od Października za 320 zł. Esencja wiedzy i umiejętności trenerskich. To nie lada gratka dla pasjonatów rozwoju, by sięgnąć po szkolenia z najwyższej półki.

Ty dostajesz dodatkowo 3 prezenty:

- Masz pierwszeństwo w zapisach i jest to promocja ważna do ostatniego miejsca tylko dla Czytelników NLP Magazine
- Dostajesz szkolenia po niższej cenie. Rejestrując się do końca września płacisz 175 zamiast 240, oszczędzasz 25%.
- Pierwsze 3 osoby dostaną wyjątkowy upominek o wartości 74zł.

Myślałeś że to koniec promocji? To jeszcze jedna niespodzianka. Jeśli chcesz wziąć udział we wszystkich szkoleniach, mamy dla Ciebie ofertę specjalną. 3 szkolenia o łącznej wartości 720zł możesz mieć za 500zł jeśli jesteś zdecydowany zrobić tak duży krok w swoim rozwoju.

Skontaktuj się z nami, albo wejdź na naszą stronę, żeby dowiedzieć się więcej.



www.uniquelifestyle.tv

Technika białego ekranu

Widmo przyszłych wydarzeń, szczególnie tych, które wydają się być potencjalnie niebezpieczne, sprawia, że wielu ludzi tu i teraz odczuwa coś, co nazywają stresem lub niepokojem. Znasz to uczucie, jeśli niebawem zdajesz maturę lub masz w planach jakieś publiczne wystąpienie. Na ten stres przed przyszłymi wydarzeniami jest prosty sposób – technika białego ekranu.

Jakub Woźniak

Niektórzy są zdania, że lekki stres przed ważnym zadaniem jest potrzebny, ponieważ łatwo go zmienić w motywację do tego, aby lepiej się do niego przygotować. I coś w tym jest. Są jednak ludzie, którzy produkują taki stres, że działa on na nich destrukcyjnie i demobilizująco. Co wtedy?

Jeśli czujesz, że przyszłe wydarzenie Cię przerasta, możesz po prostu zmniejszyć wysokość obrazu tego wydarzenia, który tworzysz w wyobraźni. Wtedy to wydarzenie łatwiej będzie przeskoczyć. Możesz też skorzystać z techniki, która nazywa się techniką białego ekranu.

1. Stań tak, byś miał przed sobą kilka metrów wolnej przestrzeni. Będziesz chodził po pomieszczeniu. Wyobraź sobie przed sobą linię, która wychodzi spod Twoich stóp i biegnie przed Ciebie. Ustalmy, że jest to linia Twojej przyszłości, na której umieszczasz swoje plany, spekulacje i wszystko to, co uważasz, że się wydarzy. Aktualnie stoisz w momencie „teraz”.

2. Jakież 2 metry przed sobą stwórz na linii ekran i wyświetl na nim obraz przyszłego wydarzenia. Tak, tak – tego wydarzenia, którym robisz sobie stres.

3. Przyjrzyj się temu wydarzeniu i zobacz, co Cię czeka. Załóż w miarę możliwości przyjemny scenariusz i wyobraź sobie, że wszystko idzie po Twojej myśli. Zobacz, jak w tej przyszłej sytuacji się zachowujesz. Wyobraź sobie, że czujesz się w niej tak, jak chcesz się czuć.

4. Wejź w ekran, który masz przed sobą i zatrzymaj się, mówiąc do siebie: „Teraz przeżywam to doświadczenie najlepiej jak umiem”.

5. Zrób dwa kroki do przodu i wyjdź z ekranu. Zdarzenie masz już za sobą. Jak się czujesz? Jeśli nadal jeszcze odczuwasz napięcie – zrób kolejne kroki. Ekran się oddali. Spójrz za siebie i pomyśl, że to już było. Prawdopodobnie poczujesz ulgę.

6. Zejdź ze swojej wyimaginowanej linii i spójrz na to wszystko z perspektywy obiektywnego obserwatora.

7. Wróć to punktu „teraz” (czyli tam, gdzie stałeś na początku) omijając jednocześnie ekran.

8. Ponownie stań tak, byś miał go przed sobą. Spójrz na to, co Cię czeka. Prawdopodobnie stres już minął. Jeśli nie – powtórz całą procedurę kilka razy, by mieć wrażenie, że to, co Cię czeka, przeżyłeś już wiele razy.

Jedno z najbardziej ciekawych zastosowań tej techniki polega na usuwaniu lęku przed... śmiercią. Jak możesz się domyślić – „stresującym” wydarzeniem w przyszłości jest Twój zgon.

Powyższa technika pomogła tysiącom ludzi na całym świecie pozbyć się napięcia przez zbliżającym się wyzwaniem. Tobie też może pomóc pod jednym warunkiem – że ją wykonasz. Najlepiej zrób to teraz i sprawdź, jak działa.

Jakub Woźniak

Sztuka zadawania mądrych pytań (1. część kursu)

Jakub Woźniak

Gdy Bandler i Grinder badali, jak pracują wybitni psychoterapeuci, odkryli, że zadają oni swoim klientom bardzo specyficzne pytania. Pytania, które w oka mgnieniu rozjaśniały znaczenia wypowiedzianych słów i potrafiły w bardzo szybki i prosty sposób rozbić ograniczające ich przekonania. Obok tak przydatnej umiejętności badacze nie mogli przejść obojętnie.

Pomyśl, jakby to było, gdybyś umiał zadać komuś (lub sobie) tak zmyślnie skonstruowane pytanie, że momentalnie dałbyś swojemu rozmówcy nową, ciekawą perspektywę, rozbiłbyś jego ograniczające przekonania i sprawił, że zacząłby on myśleć w inny, bardziej użyteczny sposób. Taka umiejętność na pewno by Ci się przydała.

Wspólnym wysiłkiem twórcy NLP stworzyli lingwistyczny metamodel. Mówiąc najprościej – jest to opis lingwistycznych kategorii, które utrudniają komunikację, wraz z pytaniami, które je rozbijają i wyjaśniają.

Jak filtrujesz świat?

Jak być może już wiesz – Twój umysł filtruje rzeczywistość na trzy sposoby: pewne informacje ignoruje, uznając je za niepotrzebne (usunięcia), pewne uogólnia i upraszcza (generalizacje), a jeszcze inne zniekształca, by nadać sens Twoim poczynaniom (zniekształcenia). Te trzy neurologiczne filtry znajdują swoje odbicie w języku, którego

używasz. Stąd też metamodel podzielony jest na te właśnie trzy kategorie – usunięcia, generalizacje i zniekształcenia.

Metamodel jest narzędziem niezwykle praktycznym i użytecznym – o czym przekonasz się, gdy będziesz umiał nim już płynnie władać. Dzięki dociekliwym pytaniom, będziesz umiał z łatwością przywołać usunięte z wypowiedzi informacje, jak i rozbić absolutnie każde przekonanie – przede wszystkim te ograniczające i sprawiające, że nie działasz tak dobrze, jak mógłbyś działać.

Przykłady

Domyślam się, że pewnie bardzo chciałbyś zobaczyć, jak w praktyce działa metamodel. Oto prosty przykład.

Wielka sala, tłum ludzi. Na mównicę wychodzi znany polityk. W jego przemówieniu pada hasło: „Razem dokonamy czegoś wielkiego!”. Każdy ze zgromadzonych robi inną halucynację. Pan Edek z pierwszego rzędu widzi w głowie wielką społeczną rewolucję. Z kolei pani Kryśka w trzecim rzędzie wyobraziła sobie reformę edukacyjną. A pan Zbigniew, stojący na końcu, robi w wyobraźni wielki obraz Świątyni Opatrzności Bożej.

Pod słowami „Razem dokonamy czegoś wielkiego” – kryje się wiele znaczeń. Dla każdego te słowa będą czymś innym. Dzięki metamodelowi możesz rozkodować znaczenie tych słów, których użył Twój rozmówca.

- Co rozumiesz przez „coś wielkiego”? Co to dokładnie jest?
- Dla kogo jest to wielkie?
- W porównaniu z czym jest to wielkie?
- Skąd założenie, że tego dokonamy?
- Skąd założenie, że dokonamy tego razem?
- A co się stanie, jeśli tego nie dokonamy?

Pytań, które możesz zadać, jest bez liku. Każde da Ci cenną informację i pozwoli uzyskać dokładniejszy obraz tego, co miał na myśli autor wypowiedzi.

Inny przykład. Siedzisz w towarzystwie i nagle ktoś stwierdza:

- Jestem tak chory, że mi już nic nie pomoże...

Ponieważ wiesz, że to przekonanie ogranicza Twojego rozmówcę (jeśli w nie wierzy, prawdopodobnie przestanie szukać pomocy), używasz pytań metamodelu, aby to przekonanie rozbić:

- Co dokładnie każde Ci wierzyć, że już nic Ci nie pomoże?

Najczęstsza reakcja – zawieszenie. Po chwili zastanowienia pada odpowiedź:

- Już tylko rzeczy próbowałem, byłem u tylko lekarzy...

- W jaki sposób to, że próbowałeś wielu rzeczy i byłeś u tylko lekarzy oznacza, że nic Ci nie pomoże? Czy nie może być tak, że jest jakieś skuteczne rozwiązanie, a Ty jeszcze go nie sprawdzałeś?

Prawdziwą wartość metamodelu dostrzega się wówczas, gdy samemu sobie możesz zadać pytanie, które da Ci nową możliwość i uwolni Cię z ograniczeń, które miałeś. Dzięki niemu i myśleniu wg jego wytycznych – zaczniesz nawykowo odróżniać swoją percepcję (to, co widzisz, słyszysz i czujesz) od halucynacji i wyobrażeń (to, w co wierzysz). Ta umiejętność to wielki przywilej, wręcz dar. Pozwoli Ci zacząć myśleć w pełni logicznie, sukcesywnie dostarczając Ci nowych informacji i możliwości.

Metamodel nie działa sam w sobie. To ludzie działają. Musisz umiejętnie używać pytań metamodelu, by wniósł on nową wartość w Twoje życie i zmienił je na lepsze.

Wprowadzenie do metamodelu

Słowa znaczą to, co ustalamy, że znaczą. Nie ma czegoś takiego, jak obiektywne znaczenie danego słowa. Możesz się o tym przekonać, słuchając obcego języka. Słowa płyną, lecz nie umiesz nadać im żadnego znaczenia.

Jeśli powiem Ci, że wczoraj odpoczywałem, możesz zrobić w głowie obraz tego, jak leżałem na kanapie i oglądałem telewizję, obżerając się chipsami. Jednak mógłbym Ci wyjaśnić, że rano biegałem po parku, potem grałem w tenisa a wieczorem byłem na basenie. Moje znaczenie słowa „odpoczynek” różni się od Twojego. A przecież to to samo słowo!

Każdy z nas żyje w innej rzeczywistości. Nadajemy znaczenia słowom, łącząc je ze swoimi indywidualnymi doświadczeniami. A przecież każdy z nas ma inne doświadczenia. Stąd też znaczenie dla każdego będzie inne.

Gdy ktoś mówi – zawsze ma pełną, spójną wizję tego, co chce przekazać. Nazywa się to strukturą głęboką. Tworzy obrazy, dźwięki i odczucia związane z tym, o czym opowiada. Jednak proces „ubierania tego w słowa” sprawia, że sporą część informacji pomija, upraszcza i zniekształca. Stąd też dostajesz tylko mały kawałek z tego, co jest na dnie. To już struktura powierzchniowa.

Struktura powierzchniowa

^

Filtry (usuwanie, generalizacje, zniekształcenia)

^

Struktura głęboka

Gdy pytasz kogoś o drogę np. do teatru, on odpowiada Ci: „Jedź prosto, potem skręć w lewo koło kościoła i po prawej jest teatr”. Ta wypowiedź jest użyteczna, choć pomija mnóstwo innych informacji, które posiadał Twój rozmówca. Nie wspomniał, czy ta droga jest bezpieczna, co znajduje się obok kościoła, ani pod jakim wyzwaniem ten kościół jest.

W strukturze głębokiej Twojego rozmówcy spoczywają te informacje.

Jednak w procesie filtrowania wydobyl on na strukture powierzchniowa tylko te informacje, które są potrzebne w danej chwili. I bardzo dobrze. Nie chciałbyś słuchać o kolorze kafelek pobliskiego sklepu i menu w restauracji, którą będziesz mijał.

Czasem ten proces jednak działa na niekorzyść. Na przykład, gdy chcesz dowiedzieć się, co tak naprawdę myśli Twój rozmówca... albo Ty sam.

Struktura głęboka jest nieświadoma i leży – jak sama nazwa wskazuje – głęboko w naszym układzie nerwowym. Posiada ona wszystkie informacje, jakie zdobyłeś w życiu. Gdy chcesz coś powiedzieć – wybierasz tylko niektóre informacje ze wszystkich, które masz. Następnie je upraszczasz i generalizujesz, gdyż mówienie o wszystkich wyjątkach byłoby bardzo nudne. Na końcu dodatkowo zniekształcasz je.

Metamodel odwraca działanie tego procesu. Łączy słowa z powrotem z doświadczeniem osoby.

Podsumowując – metamodel służy do:

- Zbierania informacji zmysłowych – gdy chcesz poznać doświadczenie Twojego rozmówcy (lub swoje)
- Rozjaśniania znaczeń wypowiedzianych słów
- Rozpoznawania, w jaki sposób ktoś się ogranicza
- Dostarczania sobie nowych możliwości.

To była pierwsza część kursu. Za miesiąc poznasz pierwszą część metamodelu – usunięcia. I zaczniesz ćwiczyć!

Jakub Woźniak

Inteligencja Finan\$owa – Mateusz Grzesiak **Katowice, 20 września 2007**

Zniżka dla Czytelników NLP Magazine

- 180 złotych!

Pieniądze szczęścia nie dają. Ale na pewno dają wielkie możliwości. Codziennie masz je w ręku, zarabiasz je i wydajesz. Czy robisz to mądrze? Czy wiesz, jak postępować ze swoimi pieniędzmi, aby było ich coraz więcej?

Chcesz być spokojny o swoją przyszłość finansową. Chcesz być pewien, że kiedyś dostaniesz dobrą emeryturę. Pragniesz spełnić swoje marzenia, które kosztują. Potrzebna Ci wiedza, jak to osiągnąć.

Tę wiedzę dostaniesz 20 września w Katowicach – od samego Mateusza Grzesiaka, jednego z najlepszych trenerów NLP na świecie! (www.mateuszgrzesiak.pl) Jeśli chcesz zatem poznać sekrety robienia naprawdę dużego bogactwa – zapisz się na to szkolenie.

Jeśli w formularzu zgłoszenia, w polu „Komentarz” wpiszesz „NLP Magazine” – płacisz 180 złotych mniej. Szkolenie za 530 złotych będzie Cię kosztować tylko... 350zł!

Szczegóły: <http://www.infinitemind.pl/index.php?go=fq>

PRZEKONANIE MIESIĄCA:...

W niniejszym dziale prezentujemy przekonania, którymi kierowali się w życiu wybitni ludzie. Nie wiemy, czy są one prawdą, czy nie, gdyż nie sposób tego sprawdzić. To jednak nieistotne. Aby Twoje życie było lepsze do zaraz, weź sobie poniższe przekonanie do serca i od dziś myśl oraz zachowuj się tak, jakby było ono prawdą dla Ciebie – a niesamowite zmiany prawdopodobnie zobaczysz, usłyszysz i poczujesz bardzo szybko. Przekonanie na dziś:

To, co myślisz o świecie, nie jest samym światem

To zaskakujące, że choć chodzimy do tych samych szkół, uczymy się tych samych rzeczy, czytamy te same gazety, to jednak myślimy zupełnie inaczej i na inne rzeczy zwracamy uwagę. Choć świat jest jeden – każdy z nas ma inne o nim wyobrażenie.

Gdybyś wysłał do lasu botanika, drwala i malarza – każdy z nich inaczej obierałby to otoczenie. Botanik potrafiłby nazwać rośliny, które tam rosną. Drwal postrzegałby drzewa pod kątem tego, które z nich nadaje się do ścięcia. Z kolei malarz baczną uwagę zwracałby na grę światła i cieni.

Ty też masz swoje wyobrażenie o świecie, ponieważ zdobyłeś pewne doświadczenie i zgeneralizowałeś je, by było prościej. Jeśli lody o smaku owoców kokobongo Ci nie smakowały, nie musisz sprawdzać tego za każdym razem. I jeśli raz oparzyłeś się płomieniem, nie musisz codziennie pchać łapy w ogień, by sprawdzić, czy to dzieje się nadal. Po prostu zakładasz, że tak jest. I to jest okej.

Czasem jednak czyjeś wyobrażenie o świecie jest zbyt proste. Takiej osobie wydaje się, że wie już wszystko, że poznała już cały świat. Życie staje się monotonne, przewidywalne i nudne. Co więcej – taka osoba może naprawdę wolno się uczyć.

Stąd założenie, że Twoje wyobrażenie o świecie nie jest samym światem. To przekonanie, jeśli przyjmiesz je jako swoje założenie operacyjne, sprawi, że zaczniesz być świadomy swojej niewiedzy.

Kiedyś naukowcy śmiali się, gdy pewien facet stwierdził, że na naszej skórze żyją

miliony małych zwierzątek, których nie widać gołym okiem. Potem odkryto mikroskop i ku ich zdumieniu zobaczyli inny świat. Tam, gdzie wydawało się, że wszystko jest poznane – nagle ukazało się coś, o czym nie mieli pojęcia. Potem odkryto kolejne mikroskopy i można było zaobserwować atomy. Ponownie odkryto rzeczywistość w rzeczywistości, o której nikt nic nie wiedział. Dziś wiemy, że są tam też kwarki i inne rzeczy.

Podobnie jest z Twoim wyobrażeniem o świecie. Dziś jest doskonalsze niż wczoraj, a jutro będzie jeszcze bardziej doskonałe. Będzie w nim więcej ważnych szczegółów. Uczysz się świata i opracowujesz coraz bardziej dokładne oraz użyteczne modele jego funkcjonowania. Modele, na bazie których potem podejmujesz decyzje. Coraz lepiej Ci to idzie.

Mapa miasta nie jest samym miastem. Podobnie, jak Twoje wyobrażenie o świecie nie jest samym światem. Gdy masz w ręku mapę, widzisz drogi jako kreski, a budynki jako kolorowe prostokąty. Jednak, gdy docierasz na miejsce, okazuje się, że te kreski i prostokąty są trójwymiarowymi, barwnymi, skomplikowanymi formami, posiadającymi swój projekt i swoją historię oraz duszę. Jeśli założyłbyś, że ten prostokąt na mapie to po prostu prostokąt i wiesz o nim wszystko – dużo byś stracił.

Zadanie na dziś: znajdź wyjątki od każdej reguły, którą wyznajesz. I baw się przy tym dobrze!

INNE::..

Ciekawostki

Im wyższa temperatura, tym więcej samobójstw

Tak przynajmniej donoszą naukowcy z londyńskiego Instytutu Psychiatrii. Przeanalizowali oni ponad 50 tysięcy przypadków samobójstw i zauważyli, że ich odsetek rósł, gdy temperatura dobową przekraczała 18 stopni Celsjusza. Każdy kolejny stopień powyżej 18 podnosił ilość samobójstw o 4%.

Inne dane na temat samobójstw

Najwięcej samobójstw w całym roku zdarza się 1 stycznia. Ponadto ulubionym dniem samobójców jest poniedziałek. Potem ilość samobójstw spada wraz ze zbliżającym się weekendem.

Jesteś obserwowany – działasz lepiej

Gdy na puszcze w kawiarni naklejono oczy – ilość wrzucanych do niej datków znacząco rosła.

Jeśli jesteśmy obserwowani (lub tylko podejrzewamy, że jesteśmy) – zamieniamy zachowania samolubne na altruistyczne – twierdzą Manfred Milinski z Instytutu Biologii Ewolucyjnej Maxa Plancka oraz Bettina Rockenbach z Uniwersytetu w Erfurcie.

Do zmiany zachowania wystarczą subtelne elementy, np. zarys oczu widziany kątem oka.

Jak zaimki wpływają na myślenie

Dla przypomnienia – zaimek to część mowy zastępująca rzeczownik, przymiotnik, liczebnik lub przysłówek. Np. on, ja, mój, jego, tam, tyle.

Według badań przeprowadzonych przez badaczy z Uniwersytetu Południowej Karoliny pełni on bardzo ważną rolę w funkcjonowaniu naszego mózgu – odciąża go!

Gdy badani czytali zdania nie zawierające zaimków – ich mózg, skanowany funkcjonalnym rezonansem magnetycznym, rozświeślał się, co oznacza, że ciężko pracował. Uaktywniały się nawet obszary niezwiązane z językiem, np. odpowiedzialne za postrzeganie przestrzenne.

Gdy badani czytali zdania zawierające zaimki – pracował tak, jak zwykle.

Komentarz:

Zaimki w kategoriach metamodelu lingwistycznego to nic innego jak niedookreślenia. Gdy słyszysz niedookreślenia, nie możesz wywołać żadnej reprezentacji zmysłowej. „On” nie niesie ze sobą żadnego konkretnego obrazu, dźwięku ani odczucia. Jednak gdy zastąpisz zaimki nazwami własnymi – mózg może wywołać zmysłową reprezentację. Często są one trójwymiarowe, co tłumaczyłoby uaktywnienie się części mózgu odpowiedzialnej za trójwymiar.

Wesprzyj NLP Magazine!

Każdy numer NLP Magazine jest bezpłatny. Co miesiąc dostarczamy setkom Czytelników praktyczną, mądrą wiedzę, jak kierować swoim umysłem. Jeśli nasz miesięcznik przypadł Ci do gustu – możesz wesprzeć nas finansowo. Nie oczekujemy wielkich sum. Przelew w wysokości kilku złotych nie wpłynie na Twoje finanse, ale nam otrzymanie takiej kwoty od wielu Czytelników pozwoli rozwijać się, utrzymać serwer czy domenę.

NLP Magazine (nlpmagazine@poczta.fm)
79 1140 2017 0000 4402 0501 7910

Do zobaczenia za miesiąc! www.nlpmagazine.pl